

**CUỘC THI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO  
MITC STARTUP NĂM 2023**

---

Chủ đề cuộc thi:

**HIỆN ĐẠI – ĐỔI MỚI – TÀI NĂNG – SÁNG TẠO**  
**Modern - Innovation – Talent – Creation**

DỰ ÁN: **VẼ TRANG TRÍ TRANH TƯỜNG**

Lĩnh vực: **Thiết Kế**

Đơn vị dự thi:

Tên nhóm: **Fighting Cats**

**Phú Yên, tháng 5/ 2023**

# CUỘC THI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO MITC STARTUP NĂM 2023

## DỰ ÁN: VẼ TRANG TRÍ TRANH TƯỜNG

Thời gian thực hiện:

➤ **Mục tiêu:**

Tìm hiểu vẽ tranh tường là gì?	<i>Tranh tường được thực hiện bằng cách nào ?</i>
Nghề vẽ tranh tường ở Việt Nam	<i>Để vẽ được 1 bức tranh tường người họa sĩ còn phải biết làm gì?</i>
Chất liệu để vẽ tranh tường gồm những gì?	<i>Kỹ thuật pha màu sơn vẽ tường</i>
Sơn Acrylic là gì?	<i>Cùng tìm hiểu về loại sơn Acrylic dùng để vẽ tranh tường</i>
Những ưu điểm – nổi bật khi vẽ tranh tường	<i>Khám phá những điều thú vị và độc đáo khi vẽ tranh tường</i>
Vẽ tranh tường quán cafe	<i>Thể hiện phong cách thiết kế phù hợp</i>
Vẽ tranh tường trang trí quán trà sữa	<i>Không gian</i>

## TÓM TẮT DỰ ÁN

### I. Tên nhóm: **Fighting Cats**

1. Họ và tên: Huỳnh Thị Bích Trang
2. SDT: 0347475835
3. Email: [thitrangh27@gmail.com](mailto:thitrangh27@gmail.com)
4. Danh sách các thành viên:

Họ và tên	Năm thứ	Chuyên ngành	Kinh nghiệm, sở trường cho dự án
Trần Ngọc Hiến	1	TKDH	Thiết kế bản vẽ
Nguyễn Kiều Oanh	1	TKDH	Lên ý tưởng
Huỳnh Quốc Duy	1	TKDH	Chọn màu sắc, pha màu
La Đại Đầu	1	TKDH	Tạo bố cục tường

### II. Tóm tắt dự án:

- **Ý tưởng chính:** Tranh tường được thực hiện bằng nhiều cách dùng sơn dầu, màu nước hoặc sơn chuyên dụng acrylic. Có thể nói để vẽ được một bức tranh tường thành công cần 2 yếu tố: ý tưởng và kỹ năng.

Tinh thần của một bức tranh vẽ tường hay một tác phẩm hội họa ẩn sâu ở bên trong các yếu tố tạo hình và nó tiến gần hơn về phía tình cảm của khán giả. Kết quả là người xem thấy được cái cảm giác, dấu ấn của tác phẩm trước khi nhận ra thông tin hình ảnh về đối tượng, đó mới là yếu tố làm tác phẩm thành công. Rõ ràng ý tưởng vẽ tranh tường không chỉ nằm ở việc họ vẽ điều mắt thấy tai nghe. Họ còn phải cảm nhận, linh cảm cái điều mà hiện thực toát ra.

- **Mô tả sản phẩm - Giá trị của dự án:** Vẽ tranh tường là một trong những cách để trang trí không gian sống của bạn thêm sinh động và độc đáo. Với việc vẽ tranh tường, bạn có thể tạo ra những bức tranh phù hợp với sở thích và phong cách của mình. Ngoài ra, vẽ tranh tường còn giúp cho không gian sống của bạn trở nên độc đáo và thu hút hơn.

Giá thành vẽ tranh tường dao động phụ thuộc vào độ khó của tranh, số lượng vẽ và độ khó thi công. Giá dao động từ 280.000 – 450.000 VND/m<sup>2</sup> tùy thuộc vào từng thể loại tranh. Bạn có thể liên hệ các dịch vụ vẽ tranh tường để được báo giá chi tiết

### **Mục tiêu của dự án trong 2 – 3 năm tới :**

- ✓ Mục tiêu nghề nghiệp trong 3 - 5 năm tới mà tôi hướng đến là trở thành một nhà thiết kế\_vẽ tranh tường chuyên nghiệp. Tôi mong muốn có một nơi làm việc năng động, sáng tạo để học hỏi và phát triển bản thân toàn diện. Không ngừng lại ở đó, tôi tin với sự phấn đấu , tôi sẽ góp phần xây dựng công ty và có thể thực hiện hóa được những ý tưởng của mình.

### **Xác định thị trường mục tiêu:**

- ✓ Để xác định thị trường mục tiêu cho dịch vụ vẽ tranh tường chúng ta cần thực hiện các yếu tố sau đây:
  - Độ tuổi của khách hàng mục tiêu.
  - Phong cách trang trí của khách hàng mục tiêu.
  - Vị trí địa lý của khách hàng mục tiêu.
  - Ngân sách của khách hàng mục tiêu

### **Xác định đối thủ cạnh tranh và điểm khác biệt của dự án:**

- Trong ngành vẽ tranh tường, các đối thủ cạnh tranh có thể bao gồm:
  1. Các nghệ nhân địa phương, đặc biệt là những người đã có uy tín và mạnh dạn về kinh doanh.
  2. Các công ty trang trí nội thất và thiết kế với dịch vụ vẽ tranh tường.
  3. Các nghệ sĩ tầm cỡ quốc tế trong lĩnh vực vẽ tranh tường.
  4. Các dịch vụ trang trí nội thất trực tuyến hoặc trang web về đặt hàng và mua sắm trong lĩnh vực trang trí nội thất và vẽ tranh tường.
  5. Nhóm phát triển thị trường, các đối tác kinh doanh, các tổ chức đối tác và nhân viên Marketing đang thực hiện các hoạt động quảng cáo và Marketing mạnh mẽ để thu hút khách hàng.

### **Để dự án vẽ tranh tường sáng tạo thành công, cần tập trung vào các yếu tố sau:**

- 1) Sự độc đáo và sáng tạo: Dự án cần có ý tưởng độc đáo, sáng tạo, không giống bất kỳ ai khác để thu hút sự chú ý của khách hàng.
- 2) Khả năng tương tác và gắn kết với khách hàng: Dự án cần có khả năng kết nối với khách hàng, tạo cảm giác gần gũi, thân thiện và tạo nên sự liên kết với khách hàng.
- 3) Tinh thần đồng đội giữa các thành viên: Dự án thành công không chỉ là một cá nhân mà còn là sự đồng hành của một đội ngũ. Điều quan trọng là mọi người trong nhóm phải có tinh thần đồng đội, hỗ trợ lẫn nhau và tôn trọng ý kiến của nhau.
- 4) Kỹ năng chuyên môn: Kỹ năng chuyên môn là rất quan trọng trong việc thực hiện dự án vẽ tranh tường sáng tạo. Các thành viên trong nhóm cần có kiến thức và kỹ năng chuyên môn về vẽ tranh tường để dự án hoàn thành tốt nhất.
- 5) Phong cách kinh doanh: Phong cách kinh doanh của dự án cũng rất quan trọng để thu hút khách hàng. Cần phải có một phong cách kinh doanh truyền tải tốt về sự chuyên nghiệp, niềm tin và cam kết để khách hàng tin tưởng và ủng hộ dự án

### **Dự báo tài chính, số vốn cần triển khai dự án và khả năng sinh lợi nhuận từ số vốn:**

Trước khi triển khai dự án vẽ tranh tường, cần phải xác định kế hoạch tài chính để tính toán số vốn cần thiết. Cụ thể:

- Chi phí dụng cụ và vật liệu vẽ tranh tường (sơn, bút vẽ, giấy trắng,...)
- Chi phí thuê nhân công và thời gian làm việc (được tính theo giờ, theo dự án hoặc theo số lượng m<sup>2</sup>).
- Chi phí quảng cáo để quảng bá sản phẩm và dịch vụ.
- Chi phí khác (tiền thuê mặt bằng, thiết bị văn phòng,...)

#### **✓ Số vốn cần để triển khai dự án:**

Số vốn cần thiết để triển khai dự án vẽ tranh tường sẽ phụ thuộc vào qui mô, kinh nghiệm và khả năng của doanh nghiệp. Theo một số nghiên cứu thị trường, để đầu tư vào một dự án vẽ tranh tường cỡ trung bình, cần khoảng 500 triệu đồng để mua dụng cụ, thuê nhà và sắp xếp vốn hoạt động ban đầu.

#### **✓ Khả năng sinh lợi nhuận:**

- Hiện nay, ngành vẽ tranh tường đang trở thành nhu cầu tất yếu trong ngành kiến trúc xanh, trang trí nội ngoại thất. Vì vậy, tiềm năng phát triển của ngành vẽ tranh tường rất lớn.
  - Khách hàng của ngành này thường là các cá nhân, cửa hàng, doanh nghiệp, các tổ chức và cơ quan nhà nước. Vì vậy, nhu cầu vẽ tranh tường là rất lớn và đa dạng.

- Thị trường vẽ tranh tường còn khá mới mẻ và đang được phát triển nhanh chóng. Tuy nhiên, để tạo được niềm tin cho khách hàng và tìm kiếm nguồn khách hàng ổn định trong thời gian dài, doanh nghiệp cần đầu tư vào quảng cáo, trang web, hệ thống chăm sóc khách hàng,...
- Khả năng sinh lợi nhuận của doanh nghiệp vẽ tranh tường được đánh giá rất cao. Lợi nhuận sau khi trừ đi chi phí dao động từ 30 - 50%, tùy thuộc vào qui mô và chất lượng của dự án và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

## **BÀI THUYẾT MINH DỰ ÁN**

### **I. Tổng quan dự án:**

#### **1. Dự án đang là ý tưởng, kế hoạch, thiết kế và bản vẽ bao gồm các bước sau:**

- **Ý tưởng:** Đây là bước đầu tiên của một dự án, trong đó các ý tưởng ban đầu được nêu ra, bao gồm mục tiêu, phạm vi, kế hoạch và ngân sách.
- **Kế hoạch:** Bước tiếp theo là xác định các hoạt động cụ thể để đạt được mục tiêu của dự án. Kế hoạch cần phải bao gồm các thông tin về lịch trình, các bước tổ chức, ngân sách, các rủi ro có thể xảy ra và cách giải quyết chúng.
- **Thiết kế:** Sau khi đã có kế hoạch, tiếp đến là bước thiết kế, trong đó các chi tiết của dự án sẽ được xác định. Bao gồm các phân tích và giải thích về yêu cầu kỹ thuật, bản vẽ và mô tả chi tiết các bước thực hiện.
- **Bản vẽ:** Bước cuối cùng trong quá trình xây dựng dự án là bản vẽ. Bản vẽ cung cấp cho nhà thầu và các công nhân thông tin chi tiết về cách thực hiện dự án.

**Tóm lại:** Dự án đang là ý tưởng, kế hoạch, thiết kế và bản vẽ là các bước cần thiết để xây dựng và triển khai một dự án hiệu quả. Quá trình này rất quan trọng để đảm bảo rằng dự án sẽ được thực hiện đúng hẹn, đảm bảo chất lượng và đạt được mục tiêu ban đầu.

#### **2. Mô tả tổng quan:**



<b>ĐỐI TÁC KINH DOANH</b>	<b>HOẠT ĐỘNG CHÍNH</b>	<b>GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ</b>	<b>QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b>	<b>PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG</b>
<p>1. Nguồn lực con người: Là nguồn lực đầu tiên và giữ vai trò quan trọng nhất chính là nguồn lực con người. Nhân viên có kỹ năng và kinh nghiệm sẽ giúp cho công việc được thực hiện tốt hơn và phát triển tốt hơn.</p> <p>2. Trang thiết bị phục vụ sản xuất - kinh doanh: Đây là một trong những nguồn lực quan trọng giúp cho công việc được thực hiện tốt hơn và phát triển tốt hơn.</p> <p>3. Thị trường tiềm năng: Thị trường tiềm năng là</p>	<p>1. Tìm hiểu và nghiên cứu thị trường: Đây là một trong những hoạt động quan trọng giúp cho công việc được phát triển tốt hơn. Bạn cần tìm hiểu và nghiên cứu thị trường để có thể đưa ra các sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng.</p> <p>2. Thiết kế và sáng tạo: Đây là một trong những hoạt động quan trọng giúp cho công việc được phát triển tốt hơn. Bạn cần có khả năng</p>	<p>1. Tạo ra không gian sống động và độc đáo: Sản phẩm/dịch vụ vẽ tranh tường giúp cho không gian trở nên sống động và độc đáo hơn. Điều này giúp cho khách hàng có thể tận hưởng không gian sống động và thú vị hơn.</p> <p>2. Tạo ra sự khác biệt: Sản phẩm/dịch vụ vẽ tranh tường giúp cho không gian trở nên khác biệt và thu hút hơn.</p>	<p>1. Quan hệ chuyên nghiệp: Đây là quan hệ cần thiết lập với các phân khúc khách hàng mục tiêu để đảm bảo rằng sản phẩm/dịch vụ được cung cấp đáp ứng được các yêu cầu chuyên nghiệp của khách hàng.</p> <p>2. Quan hệ tương tác: Đây là quan hệ cần thiết lập với các phân khúc</p>	<p>1. Phân tích thị trường: Phân tích thị trường là một phương pháp để xác định các phân khúc khách hàng muốn hướng tới. Ví dụ như nghiên cứu thị trường, khảo sát khách hàng, vv.</p> <p>2. Phân tích đối thủ cạnh tranh: Phân tích đối thủ cạnh tranh là một phương pháp để xác định các phân khúc khách hàng muốn hướng tới bằng cách</p>

<p>một trong những nguồn lực quan trọng giúp cho công việc được thực hiện tốt hơn và phát triển tốt hơn.</p> <p>4. Kỹ năng quản trị doanh nghiệp và tầm nhìn chiến lược: Kỹ năng quản trị doanh nghiệp và tầm nhìn chiến lược là một trong những nguồn lực quan trọng giúp cho công việc được thực hiện tốt hơn và phát triển tốt hơn.</p> <p>5. Vốn: Vốn là một trong những nguồn lực quan trọng giúp cho công việc được thực hiện tốt hơn và phát triển tốt hơn</p>	<p>thiết kế và sáng tạo để có thể đưa ra các sản phẩm độc đáo và thu hút khách hàng.</p> <p>3. Quảng bá sản phẩm: Đây là một trong những hoạt động quan trọng giúp cho công việc được phát triển tốt hơn. Bạn cần quảng bá sản phẩm của mình để thu hút khách hàng.</p> <p>4. Xây dựng mối quan hệ với khách hàng: Đây là một trong những hoạt động quan trọng giúp cho công việc được phát triển tốt hơn. Bạn cần xây dựng mối quan hệ với khách hàng để có thể giữ chân khách hàng và thu</p>	<p>Điều này giúp cho khách hàng có thể tận hưởng không gian mới lạ và thú vị hơn.</p> <p>3. Tạo ra sự chuyên nghiệp: Sản phẩm/dịch vụ vẽ tranh tường giúp cho không gian trở nên chuyên nghiệp hơn. Điều này giúp cho khách hàng có thể tận hưởng không gian chuyên nghiệp và đẳng cấp hơn.</p>	<p>khách hàng mục tiêu để đảm bảo rằng sản phẩm/dịch vụ được cung cấp đáp ứng được các yêu cầu tương tác của khách hàng.</p> <p>3. Quan hệ giá trị: Đây là quan hệ cần thiết lập với các phân khúc khách hàng mục tiêu để đảm bảo rằng sản phẩm/dịch vụ được cung cấp đáp ứng được các yêu cầu giá trị của khách hàng.</p>	<p> nghiên cứu các đối thủ cạnh tranh của bạn. Ví dụ như nghiên cứu sản phẩm của đối thủ cạnh tranh, vv.</p> <p>3. Phân tích sản phẩm: Phân tích sản phẩm là một phương pháp để xác định các phân khúc khách hàng muốn hướng tới bằng cách nghiên cứu sản phẩm của bạn. Ví dụ như nghiên cứu tính năng của sản phẩm, vv.</p>
---	---	---	--	--



hút khách hàng mới.

### **NGUỒN LỰC CHÍNH**

1. Nguồn lực tài chính:  
Đây là nguồn lực quan trọng nhất để hoạt động kinh doanh. Ví dụ như tiền mặt, tài sản cố định, vv.
2. Nguồn lực nhân sự:  
Đây là nguồn lực quan trọng để giúp doanh nghiệp hoạt động hiệu quả. Ví dụ như các nhân viên vẽ tranh tường, nhân viên kinh doanh, vv.
3. Nguồn lực vật chất:  
Đây là

### **CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG**

1. Kênh trực tiếp: Đây là kênh truyền thông và phân phối được sử dụng để tiếp xúc trực tiếp với khách hàng mục tiêu. Ví dụ như các cuộc gặp gỡ, hội thảo, triển lãm, vv.
2. Kênh gián tiếp: Đây là kênh truyền thông và phân phối được sử dụng để tiếp xúc gián tiếp với khách

	<p>nguồn lực quan trọng để giúp doanh nghiệp hoạt động hiệu quả. Ví dụ như các thiết bị vẽ tranh tường, máy móc, vv.</p>		<p>hàng mục tiêu thông qua các trung gian như đại lý, nhà bán lẻ, vv.</p>	
<p style="text-align: center;"><b>CƠ CẤU CHI PHÍ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Chi phí nhân sự: Đây là chi phí để trả lương cho các nhân viên vẽ tranh tường, nhân viên kinh doanh, vv.</li> <li>Chi phí vật tư: Đây là chi phí để mua các vật tư cần thiết để vẽ tranh tường. Ví dụ như sơn, bút vẽ, vv.</li> <li>Chi phí quảng cáo: Đây là chi phí để quảng bá sản phẩm của bạn đến khách hàng. Ví dụ như quảng cáo trên các kênh truyền thông xã hội, vv.</li> <li>Chi phí thuê mặt bằng: Đây là chi phí để thuê một không gian để vẽ tranh tường hoặc để mở một cửa hàng bán sản phẩm của bạn.</li> <li>Chi phí điện nước: Đây là chi phí để trả tiền điện nước cho cửa hàng của bạn.</li> </ol>			<p style="text-align: center;"><b>DÒNG DOANH THU</b></p> <p>Lợi nhuận = (Doanh thu - Chi phí) / Doanh thu</p> <p><u>Trong đó:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Doanh thu là tổng số tiền thu được từ các phân khúc khách hàng của bạn.</li> <li>Chi phí là tổng số tiền bạn đã chi để vẽ tranh tường cho các phân khúc khách hàng của bạn.</li> </ul>	

## II. Chi tiết dự án:

### 1. Mô tả sản phẩm dự án, cách vận hành:

- Sản phẩm dự án là tranh tường được vẽ tay hoặc in ấn trên bề mặt tường để tạo nên một bức tường nghệ thuật độc đáo, đem lại sự sống động cho không gian.

Công dụng của tranh tường là để trang trí và thúc đẩy sự nghệ thuật trong kiến trúc, nó đem lại một cái nhìn mới lạ cho không gian thường xuyên được sử dụng trong các khu vực công cộng, nhà ở, văn phòng, quán cafe hoặc nhà hàng.



✓ **Cách vận hành vẽ tranh tường như sau:**

**Bước 1:** Nghiên cứu và thiết kế: Tranh tường được thiết kế bằng phần mềm đồ họa và được chuẩn bị trước khi áp dụng vào trên bề mặt tường.

**Bước 2:** Chuẩn bị bề mặt tường: Bề mặt tường phải được làm sạch, đảm bảo không bị vết bẩn, bong tróc... Nếu bề mặt tường làm bằng xi măng, cần sơn lót trước khi sơn màu.

**Bước 3:** Vẽ tranh tường: Sau khi chuẩn bị đủ, khoảng cách từ bức tường đến vật thể khác cũng như vị trí các chi tiết trong bức tranh cần được định vị cẩn thận. Tiếp đó, khâu vẽ tranh sẽ được thực hiện.

**Bước 4:** Hoàn thiện: Sau khi vẽ hoàn thành, cần để tranh tường khô hoàn toàn và tiến hành sơn một lớp phủ bảo vệ để bảo vệ bức tranh khỏi bị mòn hoặc trầy xước.

✓ **Cách vận hành trong trường hợp in ấn tranh tường:**

**Bước 1:** Thiết kế: Thiết kế tranh trên máy tính, sử dụng phần mềm đồ họa.

**Bước 2:** Chuyển qua máy in: Loại bỏ các lỗi trong thiết kế và chuyển sang máy in.

**Bước 3:** Dán: Dán hình ảnh in trên bề mặt tường.

**Bước 4:** Hoàn thiện: Cuối cùng đảm bảo bề mặt tường được làm sạch và sơn một lớp bảo vệ phủ để bảo vệ bức tranh.

Với sản phẩm dự án này, bạn có thể tự thiết kế và áp dụng vào các không gian của riêng bạn hoặc có thể thuê một đội ngũ thợ có kinh nghiệm để thực hiện cho mình.

**2. Tính độc đáo, sáng tạo:**

a)

- Đã có nhiều sản phẩm và dịch vụ vẽ tranh tường trên thị trường hiện nay. Tuy nhiên, điều khác biệt của sản phẩm/dịch vụ mới phải được xác định cụ thể. Có thể là kỹ thuật mới, phong cách vẽ độc đáo, chất liệu vật liệu độc đáo, hoặc cách thức triển khai dịch vụ khác biệt hơn so với các đối thủ cạnh tranh.
- Giá trị sáng tạo có thể được vận dụng thông qua việc sử dụng các kỹ thuật vẽ mới, thiết kế trang trí độc đáo và sáng tạo, hoặc tạo ra những công nghệ mới để sản xuất các vật liệu vẽ. Vận dụng công nghệ hiện đại như công nghệ in ấn kỹ thuật số hoặc phát triển một hệ thống quản lý dự án thông minh, đều có thể tăng tính hiệu quả, tiết kiệm thời gian và giảm chi phí trong sản xuất và triển khai dịch vụ.
- Tuy nhiên, để sản phẩm/dịch vụ đạt được thành công trên thị trường, không chỉ cần sự sáng tạo trong sản phẩm/dịch vụ, mà còn phải có chiến lược marketing hiệu quả, đội ngũ nhân viên có kỹ năng và kinh nghiệm cao, cũng như sự chăm sóc khách hàng tận tình.

## b)

➤ Quá trình sản xuất tranh tường thường được tạo ra bởi sự kết hợp giữa nhiều yếu tố sáng tạo và công nghệ hiện đại. Các yếu tố này bao gồm:

1. Thiết kế độc đáo: quá trình thiết kế tranh tường đòi hỏi sự sáng tạo và chi tiết. Kỹ sư thiết kế phải xác định cách sắp xếp hình ảnh sao cho hài hòa, thẩm mỹ và phù hợp với không gian.

2. Công nghệ in ấn: với phát triển của công nghệ in ấn kỹ thuật số, việc sản xuất tranh tường đã trở nên dễ dàng và tiện lợi hơn. Công nghệ in ấn này giúp tăng tốc độ và chất lượng sản xuất.

3. Vật liệu sáng tạo: những loại vật liệu mới và độc đáo đã được phát triển để tạo ra những bức tranh tường đẹp mắt và bền đẹp. Vật liệu đóng vai trò quan trọng trong việc bảo vệ tranh tường khỏi sự mòn và trầy xước.

4. Mô hình vận hành thông minh: việc áp dụng các công nghệ thông minh giúp quản lý sản xuất và vận hành dịch vụ tốt hơn, từ quản lý dự án đến giao hàng và lắp đặt.

Tóm lại, việc tạo ra quy trình sản xuất và mô hình vận hành tranh tường hiệu quả cần sự sáng tạo và vận dụng công nghệ để đáp ứng các yêu cầu thị trường và nhu cầu của khách hàng.

### 3. Thuyết minh về mô hình kinh doanh:

- Sản phẩm và dịch vụ vẽ tranh tường có nhiều lợi ích cho khách hàng như tạo ra không gian sống động, độc đáo và tăng giá trị cho căn nhà của bạn. Đối với phân khúc khách hàng, sản phẩm này phù hợp với các gia đình có trẻ nhỏ, các công ty quảng cáo, các quán cà phê, nhà hàng và các cơ quan chính phủ.

- Các kênh phân phối đến khách hàng bao gồm các trang web bán hàng trực tuyến như Shopee, Lazada và Tiki. Ngoài ra, bạn có thể tìm kiếm các công ty thiết kế nội thất hoặc các công ty vẽ tranh tường để được tư vấn và mua sản phẩm.

- Các kênh marketing và tiếp cận đến khách hàng bao gồm quảng cáo trên mạng xã hội như Facebook và Instagram hoặc quảng cáo trên các trang web liên quan đến nội thất và thiết kế nhà cửa.

- Để tổ chức sản xuất/kinh doanh sản phẩm này, bạn cần chuẩn bị nguồn lực như người vẽ tranh chuyên nghiệp, máy móc và thiết bị cần thiết để sản xuất. Bạn có thể thuê một số người vẽ tranh hoặc tổ chức một cuộc tuyển dụng để thuê nhân viên.

- Những đối tác kinh doanh chủ yếu bao gồm các công ty thiết kế nội thất hoặc các công ty vẽ tranh tường. Đối với đầu vào, bạn cần chuẩn bị nguồn lực để sản xuất sản phẩm như sơn, giấy dán tường và các loại màu vẽ.

- Cơ cấu chi phí của sản phẩm này bao gồm chi phí thuê người vẽ tranh chuyên nghiệp, chi phí sử dụng máy móc và thiết bị cần thiết để sản xuất sản phẩm và chi phí quảng cáo.
- Dòng doanh thu của sản phẩm này sẽ phụ thuộc vào giá thành của sản phẩm và số lượng khách hàng mua sản phẩm của bạn.

#### **4. Kết quả tiềm năng của dự án:**

- Quy mô tiềm năng của dự án vẽ tranh tường phụ thuộc vào quy mô thị trường của ngành này. Theo thống kê, thị trường vẽ tranh tường đang phát triển rất nhanh và được đánh giá là có tiềm năng lớn. Các dự án vẽ tranh tường được yêu cầu ở nhiều lĩnh vực như trường học, khách sạn, nhà hàng, văn phòng, căn hộ, khu nghỉ dưỡng, công viên, khu du lịch,...
- Tính khả thi của dự án phụ thuộc vào việc tìm kiếm và thu hút khách hàng tiềm năng của dự án, phân tích và lựa chọn các loại vẽ tranh tường phù hợp với nhu cầu và yêu cầu của khách hàng, tìm kiếm nguồn lực thực hiện dự án (nhân lực, vật liệu và thiết bị).
- Tiềm năng lợi nhuận của dự án rất lớn khi mà nhu cầu vẽ tranh tường đang tăng cao. Lợi nhuận được tính dựa trên giá thành vẽ tranh, năng suất lao động, thời gian hoàn thành dự án và lợi nhuận gộp.
- Tính sáng tạo của dự án là yếu tố quan trọng trong việc thu hút khách hàng và nâng cao giá trị sản phẩm. Nhiều dự án vẽ tranh tường đã tạo ra sự ấn tượng mạnh mẽ cho khách hàng bằng cách áp dụng các ý tưởng sáng tạo bắt mắt, đầy màu sắc và phù hợp với nhu cầu của khách hàng.
- Mức độ cạnh tranh trên thị trường vẽ tranh tường đang tăng cao, vì vậy các đơn vị tham gia vào lĩnh vực này cần phải có năng lực và sáng tạo để tồn tại và phát triển trên thị trường. Các đơn vị phải đảm bảo chất lượng sản phẩm và cung cấp dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt để tạo lòng tin và thu hút được sự quan tâm của khách hàng.

#### **5. Tự đánh giá tác động của dự án:**

- ✓ Việc triển khai dự án vẽ tranh tường có thể mang lại nhiều lợi ích cho xã hội.
- ✓ Đầu tiên, việc vẽ tranh tường giúp cho các khu vực trở nên đẹp mắt hơn, góp phần tạo nên một không gian sống đẹp và ấn tượng hơn cho cộng đồng.
- ✓ Thứ hai, việc vẽ tranh tường còn giúp cho các nghệ sĩ có cơ hội thể hiện tài năng của mình và góp phần phát triển nghệ thuật đương đại.
- ✓ Cuối cùng, việc vẽ tranh tường còn có thể giúp cho các cộng đồng trở nên gắn kết hơn thông qua việc tham gia vào quá trình thiết kế và triển khai dự án.
- ✓ Tuy nhiên, để đánh giá được hiệu quả kinh tế và xã hội của dự án vẽ tranh tường, chúng ta cần phải xem xét các chỉ tiêu như giá trị gia tăng thuần túy (NVA), lợi ích xã hội (Social Good), chi phí đầu tư ban đầu (I) và chi phí vốn (MI).

## 6. Chiến lược phát triển:

1. **Quảng cáo trên Facebook, Instagram, Zalo:** Tạo các quảng cáo trên các nền tảng này với nội dung hấp dẫn và thu hút khách hàng. Ví dụ như chương trình giảm giá, tổ chức sự kiện...

2. **Chạy các chiến dịch email marketing:** Sử dụng email để liên lạc với khách hàng hiện tại hoặc tiềm năng để cung cấp thông tin sản phẩm mới, chương trình khuyến mãi...

3. **Tạo nội dung SEO và chạy quảng cáo Google Adwords:** Sử dụng các từ khóa phổ biến về sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn để có thể xuất hiện trên công cụ tìm kiếm Google và thu hút khách hàng tiềm năng.

4. **Tổ chức sự kiện offline:** Tạo sự kiện gặp mặt khách hàng trực tiếp để giới thiệu sản phẩm mới và tăng cường tương tác giữa khách hàng và thương hiệu.

Về thời gian chạy quảng cáo trên Facebook, tùy thuộc vào mục đích và ngân sách của bạn. Có thể chạy quảng cáo hàng ngày hoặc mỗi tuần một ngày. Tuy nhiên, nên theo dõi kết quả và điều chỉnh thời gian chạy phù hợp để đảm bảo hiệu quả cao nhất.

✚ Số lần chạy quảng cáo vẽ tranh tường trong 1 tuần phụ thuộc vào mục đích của bạn và ngân sách của bạn. Tuy nhiên, nên chạy quảng cáo một vài lần trong tuần để đảm bảo rằng quảng cáo của bạn được đưa ra cho đúng đối tượng khách hàng và tiếp cận được số lượng khách hàng tiềm năng đủ lớn. Ngoài ra, bạn nên theo dõi kết quả của quảng cáo để điều chỉnh thời gian phát sóng và nội dung quảng cáo phù hợp với hiệu quả mong muốn.

➤ Điểm mạnh của chiến lược phát triển cạnh tranh vẽ tranh tường là tạo ra sản phẩm sáng tạo, độc đáo, phù hợp với nhu cầu và yêu cầu của khách hàng. Các dịch vụ hỗ trợ như tư vấn thiết kế, cung cấp mẫu vẽ và thi công chuyên nghiệp cũng là điểm mạnh của ngành vẽ tranh tường.

- Tuy nhiên, điểm cần khắc phục là giá cả sản phẩm thường khá cao, khiến khách hàng cảm thấy khó có khả năng tiếp cận để sử dụng dịch vụ vẽ tranh tường.

- Nhìn nhận về cơ hội, thị trường vẽ tranh tường còn rất nhiều cơ hội để phát triển và mở rộng. Với sự phát triển của ngành du lịch, khách sạn, nhà hàng và các khu vui chơi giải trí, nhu cầu vẽ tranh tường để trang trí và tạo không gian thẩm mỹ là rất lớn.

- Tuy nhiên, thách thức cần vượt qua là đối thủ cạnh tranh trong ngành. Với sự phát triển của thị trường, cạnh tranh ngày càng khắc nghiệt, các đơn vị cần phải tập trung vào tạo ra sản phẩm có giá trị vượt trội và dịch vụ tốt nhất để thu hút khách hàng. Hơn nữa, việc tiếp cận được khách hàng tiềm năng và gia tăng hiệu quả quảng bá thương hiệu cũng là thách thức cần vượt qua.

Tóm lại, chiến lược phát triển cạnh tranh vẽ tranh tường cần phải tập trung vào tạo giá trị vượt trội cho khách hàng bằng cách sáng tạo sản phẩm, cung cấp dịch vụ tốt và tìm kiếm khách hàng tiềm năng. Đồng thời, đối mặt với thách thức của cạnh tranh, đơn vị cần đưa ra các chiến lược quảng bá hiệu quả, tập trung vào chi phí và năng suất để nâng cao lợi nhuận và phát triển trên thị trường.



**HIỆN ĐẠI – ĐỔI MỚI – TÀI NĂNG – SÁNG TẠO**  
**Modern - Innovation – Talent – Creation**

**NHÓM:** **Fighting Cats**

